


L'ECONOMIA DE BARCELONA I L'ECONOMIA DELS BARCELONINS

ALFREDO PASTOR
Economista

1. L'economia de la ciutat i l'economia dels ciutadans.

2. Barcelona: la transició de la ciutat industrial a la ciutat dels serveis.

3. Polítiques econòmiques a aplicar respecte a la indústria.

4. La necessària reorganització dels serveis.

5. Conclusions.

L'ECONOMIA DE BARCELONA I L'ECONOMIA DELS BARCELONINS

1. L'economia de la ciutat i l'economia dels ciutadans

L'economia d'una ciutat té dues vessants principals. Una que és comuna a la família i a un país: la manera com la gent es guanya la vida. La segona vessant, i molt important, de l'economia d'una ciutat és com es generen els recursos que garanteixen una provisió adequada de béns i de serveis públics. Des d'aquesta segona perspectiva, allò que probablement distingeix més les grans ciutats entre elles és la quantitat i la qualitat dels serveis públics que proveeixen els seus ciutadans: escoles, hospitals, carrers, clavegueres, enllumenat, transports, etc. El fet que aquests siguin béns públics o quasi públics vol dir que no es paguen directament, sinó que s'han de generar uns recursos que permetin a l'autoritat —normalment a l'autoritat municipal— de proveir-los. Així, aquest aspecte de l'economia d'una ciutat està determinat, en gran part, per l'economia dels seus ciutadans. És a dir, les ciutats on la gent té pocs recursos són en general ciutats pobres, ciutats on manquen escoles, on falten hospitals, on hi ha problemes de pavimentació de la via pública, etc.

L'economia d'una ciutat —la forma com la gent s'hi guanya la vida i els serveis i béns públics que la ciutat proveeix— és el que determina quin tipus de gent hi viu i què hi fa. Vegem un exemple per il·lustrar aquesta afirmació. Probablement, les ciutats que han tingut uns processos més dramàtics de canvi durant els darrers 40 o 50 anys, són les ciutats d'Estats Units d'Amèrica, moltes de les quals han passat per unes transicions summament ràpides i bastant conflictives. Es diu, per exemple, que el fet que a New York hi visqui tanta gent sense recursos és, en bona part, una conseqüència que aquesta ciutat proveeix un nivell d'assistència social molt més alt que altres ciutats d'Estat Units. Per tant, com s'afirmava, la provisió de serveis públics determina, en part, el tipus de gent que viu a una ciutat i el què hi fan. Un altre exemple: ciutats industrials que han tingut una recessió molt forta, com Pittsburgh o Liverpool, degut a la seva especialització en indústries que han anat desapareixent, han experimentat una baixada paral·lela dels serveis públics que proveïen. Així, hi ha

hagut ciutats que s'han vist obligades a tancar les escoles, a prescindir de policia, a suprimir museus i hospicis, perquè no tenien recursos.

2. Barcelona: la transició de la ciutat industrial a la ciutat dels serveis

Referint-se concretament a la situació actual de l'economia de la ciutat de Barcelona, es pot afirmar que des de fa bastants anys Barcelona està en un procés de transició: la transició d'una ciutat industrial a una ciutat de serveis. Aquest és un procés pel qual han passat pràcticament totes les grans ciutats d'Occident, un procés que és menys dramàtic del que es podria pensar a primera vista, perquè normalment les grans ciutats, encara que hagin tingut un component industrial bastant gran, sempre han tingut una activitat de serveis molt important. La transició des de la ciutat industrial a la ciutat de serveis ha estat més fàcil a Londres que a Manchester, a New York que a Pittsburgh o a Detroit, a Berlín (encara que Berlín és un cas molt especial) que a Düsseldorf.

És a dir, que en una gran ciutat com Barcelona, la dificultat d'evolució d'una ciutat industrial a una ciutat de serveis és alta, però es veu moderada per l'existència d'una base de serveis bastant important. De totes maneres, l'experiència demostra que es tracta d'una transició difícil. Si us passegeu (i la millor manera de conèixer una ciutat es passejar-s'hi) per Manhattan, per exemple, veureu que la transició des de la indústria als serveis s'ha fet només en part. La indústria, efectivament, ha desaparegut quasi del tot, però, una bona part —potser la major part— de les zones industrials de Manhattan no s'ha reconvertit als serveis, sinó que senzillament ha esdevingut en una mena de desert urbà. El mateix es pot dir fins i tot d'una ciutat com Boston, que ha estat una mica menys industrial i ara és una mica menys de serveis, i ha passat una cosa similar a les ciutats més industrials com Pittsburgh o Detroit. De manera que es pot concloure que aquests processos de transició no sempre són un èxit.

Tornant al cas de Barcelona, val la pena de fer-se una pregunta sobre aquest procés que, com es deia, no

és fàcil ni automàtic: Per què s'afirma sovint que una ciutat com Barcelona hauria de deixar de banda la indústria i concentrar-se en els serveis?. Aquesta afirmació és un tòpic, i com tots els tòpics conté una part de veritat però no s'ha d'agafar de manera massa literal. L'afirmació es basa fonamentalment en dues raons: la indústria necessita un sòl que ja és escàs (i que si no és escàs és molt car, normalment més del que la indústria pot suportar) i, en segon lloc, la indústria —i pensem sempre en la indústria pesada— provoca contaminació, no només atmosfèrica, sino també logística (congestió) i auditiva. Són aquests els arguments que normalment s'addueixen per afirmar que una ciutat com Barcelona hauria de renunciar a la indústria, més encara, hauria fins i tot de tractar d'expulsar-la i de concentrar-se en els serveis.

Personalment, crec que això s'ha de mirar amb una mica més de detall, és a dir, s'ha de distingir de quin tipus d'indústria i de quin tipus de serveis es parla. Probablement, el cas més típic d'una ciutat que ha passat de ser una ciutat relativament industrial a una ciutat de serveis és, més que New York, Manhattan. Com ja he dit abans, la indústria pràcticament ha desaparegut de Manhattan i, en canvi, s'hi han incrementat molt els serveis. Sembla que una de les conseqüències d'aquesta transformació, i que en general no pot considerar-se una conseqüència desitjable, és que el canvi ha comportat un augment dels desequilibris econòmics i, per tant, un increment dels desequilibris socials. Això és així perquè la transició d'una ciutat industrial a una ciutat de serveis és molt sovint acompanyada d'una polarització en la distribució de la renda i això provoca els corresponents desequilibris socials. Aquest resultat és aparentment paradoxal, perquè quan pensem en el sector de serveis, pensem, normalment, en els bancs d'inversió, en els agents de canvi i borsa, en la informàtica, en els despatxos d'advocats, en la consultoria, etc. En canvi no pensem tant ni en els cambriers, ni en les dones de fer feines, que són també treballs de serveis i ocupen un nombre molt gran de persones. És l'existència d'aquestes dues categories bàsiques, uns serveis extremadament ben pagats i uns serveis extremadament mal pagats, el que explica que del procés de transició de la indústria als serveis, en

resulti molt sovint, una polarització econòmica i social.

Hi ha encara un segon aspecte de caire cultural que reforça aquesta polarització. De la mateixa manera que els serveis inclouen feines molt ben pagades i feines molt mal pagades, també inclouen feines que necessiten molta formació, que acostumen a ser les més ben pagades, i feines que no en necessiten gens. És a dir, els serveis són a la vegada les professions més especialitzades i les menys especialitzades, les que necessiten més formació i les que en necessiten menys.

Enfront d'aquests fenòmens, la indústria té certs avantatges, tant des del punt de vista de l'estructura salarial, com de la formació i de l'estabilitat:

- Primerament, la indústria és un sector molt més homogeni que els serveis quant a remuneracions: el ventall de salaris en una empresa industrial sol ser molt més petit, molt més estret que en el sector dels serveis.

- En segon lloc, la indústria requereix, en general, un grau de formació mitjà, ni tant alt com el d'alguns serveis, ni tan baix com el d'altres. No cal dir que aquesta afirmació és bona per a la indústria del segle XX, no per a la del segle XIX, on la massa del personal empleat eren obrers que no estaven especialitzats. La indústria ara no és així, sinó que demana, normalment, un nivell mínim de formació.

- I finalment, la indústria és, en general, una mica més estable que els serveis. Una de les raons principals és que la indústria necessita unes inversions que volen terminis llargs per realitzar-se i amortitzar-se. Aquesta permanència de la indústria és, normalment, un factor d'equilibri en la societat: un factor d'equilibri econòmic i, per tant, un factor d'equilibri social.

3. Les polítiques econòmiques a aplicar respecte a la indústria

D'aquestes consideracions se'n poden desprendre indicacions d'interès per aquells que, amb el disseny i l'aplicació de polítiques públiques, contribueixen a decidir quines activitats econòmiques s'instal·len, o deixen d'instal·lar-se, a Barcelona. La primera indicació és que l'alternativa «indústria, no; serveis, sí», és excessivament simplista. La segona indicació és que, segurament, resulta desitjable per l'estabilitat econòmica i social d'una ciutat que aquesta compti tant amb activitats industrials com amb activitats de serveis.

Des del punt de vista de la política econòmica el problema és, per tant, determinar quina indústria no es vol i quins serveis es volen. És a dir, quins són els serveis que s'han de fomentar i quina és la indústria que s'ha de mantenir. Vegem primer la qüestió en relació amb la indústria.

És evident que Barcelona és la capital industrial de Catalunya i que la seva àrea industrial abraça tot el territori de la regió. Per tant, quan parlem de fer política industrial a Barcelona, estem parlant de fer política industrial a tot el territori de Catalunya. Establerta aquesta premisa, què és el que pot fer la ciutat de Barcelona quant a promoció industrial?

Una de les conclusions a què va arribar els estudis conduents a l'elaboració del Pla Estratègic de Barcelona, fou que la ciutat de Barcelona havia de tractar d'atreure, sobretot, seus d'empreses. És a dir, que la part de l'activitat industrial que es considerava desitjable d'atreure a la ciutat eren les seus i no les fàbriques. Això és així perquè les seus de les empreses —llurs quarters generals— són justament els que creen aquests serveis auxiliars a les empreses: els serveis de consultoria, els serveis legals, els serveis d'informàtica, etc, serveis tots ells ben remunerats.

La creació d'aquest tipus d'activitat resulta de la tendència de totes les grans empreses a despendre's d'aquelles activitats que no els són essencials. És a dir que, avui dia, les empreses tenen en el seu interior

cada vegada menys serveis auxiliars. Abans, una gran empresa podia tenir la seva informàtica, podia tenir una assessoria jurídica nombrosa, podia tenir la seva enginyeria i podia tenir, fins i tot, un departament de relacions públiques on es fes la seva pròpia publicitat. Això està canviant i està canviant bastant ràpidament. Les empreses tendeixen a subcontractar els serveis auxiliars, de manera que al voltant de les grans firmes floreix tot un seguit d'empreses de serveis. Ara bé, normalment, els que contracten aquests serveis són els departaments centrals de les empreses, de tal forma que és molt inusual que una sucursal contracti un consultor, un servei d'informàtica, etc. Aquesta contractació la fan les seus centrals i, normalment la fan per tota l'empresa. No cal dir que això implica que és en les proximitats de les seus de les empreses on tendeixen a instal·lar-se els serveis auxiliars. Per tant, és particularment important d'aconseguir que, aquelles empreses que tenen la seu a Barcelona la hi mantinguin, i que d'altres empreses hi instal·lin la seva seu.

Durant el treball del Pla Estratègic, vam tenir ocasió de demanar a moltes empreses perquè s'havien instal·lat a Barcelona, és a dir, quins eren els factors que percebiem com a avantatges i quins eren els factors que veïem com a inconvenients. La veritat és que la major part de les empreses van donar unes raons molt similars.

Pel que fa a les raons favorables, la primera era, evidentment, la localització geogràfica. En efecte, des del punt de vista econòmic, Barcelona està més ben situada que Ciudad Real, per exemple. Això és així perquè Barcelona està en un dels grans corredors europeus d'activitat, té el mar al costat, no s'han de baixar 600 m. per arribar a un altre país, etc. Aquesta localització geogràfica permet l'existència de vies de comunicació que són relativament de bon transitar. Però no és només això. El clima de Barcelona és força agradable, més agradable que el d'altres ciutats, i això, ens diuen les empreses, contribueix a fer-hi la vida més plaent.

Un segon factor que les empreses esmenten és l'existència d'una mà d'obra tècnicament qualificada.

No és aquest, segurament, un factor tan actual ara com quan bona part de les empreses consultades es va establir a la ciutat. Les empreses a les quals ens vàrem adreçar eren, normalment, empreses que es varen establir aquí fa cinquanta, seixanta, fins i tot fa cent anys. En aquell moment Catalunya i el País Basc eren, probablement, les dues úniques regions espanyoles que tenien una mà d'obra preparada, perquè tenien una certa tradició industrial. Però avui, altres regions d'Espanya, com són Madrid o València, s'han anat acostant en aquest aspecte, de manera que, segurament, aquest ja no és un factor diferencial tan important com ho era fa uns anys.

Un tercer factor que a priori semblava que marcaria una gran diferència entre, per exemple, Barcelona i Madrid, era l'existència d'entitats financeres. És a dir, hom atribuïa la tendència d'algunes empreses a establir-se a Madrid sobretot a dues raons: primera-ment, la proximitat de l'Administració i en segon lloc perquè hi havia els bancs. Curiosament, en la nostra enquesta, cap de les empreses va parlar-ni d'una cosa ni de l'altra. Cap empresa va indicar l'existència de l'Administració — potser perquè els feia vergonya dir-ho, però el fet és que no ho va dir ningú— ni cap va esmentar l'existència dels bancs com a un factor favorable a la implantació de seus d'empreses a Madrid en comptes de Barcelona.

I també es va demanar a les empreses quins eren els inconvenients més grans que trobaven per mantenir les seves seus socials a Barcelona. Aquí les respostes també van ser molt homogènies.

El primer inconvenient esmentat és la manca de sòl. És difícil trobar sòl industrial, i fins i tot és difícil trobar sòl per fer oficines o edificis d'oficines. Aquesta és la primera dificultat que les empreses veuen per instal·lar-se aquí.

El segon tipus d'inconvenients fa referència a les infraestructures. En primer lloc les infraestructures de transport i, en segon lloc, les telecomunicacions. Les respostes eren previsible, però el seu interès roman en què confirmen, efectivament, que les mancances d'infraestructura que el ciutadà normal sent creen també dificultats reals a les empreses.

No és aquest el moment d'entrar en els detalls respecte a les iniciatives que s'estan prenent per aprofitar les potencialitats i fer front a les mancances exposades. N'hi haurà prou en dir que s'està avançant molt en la provisió d'infraestructures i que la Com-panyia Telefònica, per exemple, té un pla d'inversions per a Catalunya bastant important. Per tant, aviat es donaran bona part de les condicions necessàries perquè augmenti el nombre de seus d'empreses industrials que s'instal·lin a Barcelona; i, com ja s'ha dit, això, en principi, farà incrementar el pes dels serveis ben remunerats en l'economia de la ciutat.

4. La necessària reorganització dels serveis

S'ha de dir, de tota manera, que per a convertir una ciutat predominantment industrial en una ciutat predominantment de serveis, calen altres coses a més de la implantació de seus d'empreses i de la implantació dels serveis que es van creant al seu voltant. Fa falta, en certa manera, un canvi de mentalitat: una ciutat que vol ser una ciutat de serveis ha de mostrar aquesta voluntat a tot arreu, en tot moment. En això es diferencia d'una ciutat que viu de vendre els seus productes, la qual no està obligada a oferir depèn quins serveis, perquè la gent no hi va ni a passar-ho bé, ni a estar còmode, sinó a comprar els productes que la ciutat ven.

Si la ciutat vol ser una ciutat de serveis, ha de ser, en primer lloc, una ciutat on la vida resulti relativament fàcil tant per als qui hi resideixen permanentment com per als qui vénen de fora. Vegem per exemple la qüestió dels horaris comercials. Els horaris comercials de Barcelona són notablement més incòmodes que a d'altres grans ciutats europees. Són uns horaris que aquell que no els ha conegut tota la vida els considera absolutament absurds: les botigues tanquen, exactament, a les mateixes hores en què la major part de la gent té temps lliure per comprar. Aquest és un inconvenient per fer de Barcelona una bona ciutat de serveis, perquè és un focus d'incomoditats. Però no és pas l'únic: la dificultat d'instal·lar-se a la ciutat n'és un altre.

Barcelona és una ciutat on, en els darrers anys, la mobilitat migratòria ha estat més aviat petita. És a dir, és una ciutat on la major part de la gent hi ha viscut molts anys i, per tant, ja ha oblidat el que costa aconseguir un certificat del padró, una cèdula d'habitabilitat pel pis, contractar la llum, contractar l'aigua, etc. Doncs bé, aquests tràmits a Barcelona són bastant incòmodes, molt més incòmodes que en d'altres ciutats. La solució d'aquests problemes implica a entitats i institucions molts diverses, però és evident que cal intervenir-hi si es vol que Barcelona deixi de ser una ciutat que, en certa manera, desanima la mobilitat.

Un altre factor que pot limitar l'atracció de la ciutat són les dificultats en l'accés a les institucions docents. I aquí sí que els problemes són realment seriosos. La quantitat de tràngols pels quals ha de passar una persona que arriba d'un altre país, on ha estudiat, per exemple, dos, cinc o deu anys, per inscriure's en una institució docent barcelonina no té ni fi ni compte: la picaresca per trobar places, problemes de convalidacions, terminis de resolució absolutament inapropiats, dificultats de matrícula... Prenguem, per exemple, la Universitat: si un estudiant vol entrar a la universitat amb una assignatura cursada en un centre estranger, pot presentar la sol·licitud de convalidació en qualsevol moment del curs, però, normalment, la comissió de convalidacions es reuneix només el febrer i l'octubre. D'aquesta manera, si hom no arriba a temps per la reunió d'octubre ha d'esperar que li donin la convalidació el febrer, amb la qual cosa ja és pràcticament segur que perd el curs. Aquestes són coses que per la gent que resideix permanentment a la ciutat tenen una importància molt petita, en canvi, per aquells que vénen de fora poden resultar decisives. I si hom pensa en una ciutat de serveis, ha de tenir en compte aquestes qüestions.

En altres camps, en canvi, les dificultats són menors. Hi ha ciutats que volen atreure inversions i no tenen bones escoles ni pels residents permanents, ni per les colònies estrangeres. Això fa summament difícil atreure inversió estrangera. Les inversions les ha de fer algú, i mentre es fan, algú les ha de vigilar; quan la fàbrica està feta algú l'ha de portar, etc., i, si aquest

«algú» no té escola per portar els seus fills, serà molt difícil de fer-lo venir. Bé, aquest no és el cas de Barcelona, que és una ciutat gran, en què el problema de l'escolarització, tant dels residents com dels visitants, és un problema resolt.

Un altre tema que també està en camí de resoldre's és la qüestió dels serveis hospitalaris. Fins fa uns anys els tràmits que un estranger havia de fer per a estar assegurat, cas que li passés alguna cosa, eren bastant complicats. Ara, però, tot va fent-se una mica més fàcil.

Els horaris comercials, el tràmits administratius, l'ensenyament, les assegurances, els mateixos serveis domèstics..., tot plegat poden semblar coses petites. Però sovint són precisament aquestes coses les que poden inclinar la balança en el moment de decidir una inversió. La diferència entre Barcelona i altres ciutats similars —com Montpeller, Marseille, Toulouse— des del punt de vista d'un estranger, no és gaire, i la qualitat dels serveis bàsics esdevé sovint decisiva.

5. Conclusions

En conclusió, en pensar la relació entre l'evolució de l'economia de la ciutat i les polítiques públiques a aplicar-hi, hi ha quatre punts que em sembla important de retenir. En primer lloc, la transició d'indústria a serveis és sempre difícil. En aquesta transició Barcelona té més facilitats que d'altres ciutats perquè el procés ja fa temps que s'ha iniciat i perquè l'economia de la ciutat ha comptat tradicionalment amb un important component de serveis. D'altra banda, Barcelona no ha estat tan exclusivament dependent d'una indústria com poden ser-ho d'altres ciutats— les ciutats del tèxtil, les ciutats de l'automòbil, les ciutats de la mineria de carbó, les ciutats de les drassanes, les ciutats de la siderúrgia— que viuen lligades a un sol sector.

En segon lloc he volgut explicar que aquesta transició d'indústria a serveis no s'ha de portar fins a límits extrems, és a dir, que no crec que sigui bo fixar-se com a objectiu una ciutat exclusivament de serveis. Això és així perquè sota la denominació de serveis

s'inclouen activats molts dispars. D'una banda, activitats molt rendibles i molt ben pagades i de l'altra, activitats molt poc rendibles i molt mal pagades. Per tant, sembla convenient mantenir una component industrial amb tot el que això significa econòmicament i socialment.

En tercer lloc, cal considerar els factors que tenim a favor i els factors que tenim en contra per assolir un creixement econòmic equilibrat i durador.

D'entre els que afecten més negativament l'economia de la ciutat, i als quals cal posar remei tan aviat com es pugui, són la manca de sòl i la manca d'infraestructures.

En quart lloc s'ha vist que, al costat de les mesures de política econòmica dirigides a resoldre aquests dèficits, cal replantejar-se l'organització dels serveis a la ciutat. Això és del tot necessari per tal que la ciutat sigui un lloc senzill de viure-hi, un lloc agradable per als qui ja hi viuen i per als qui han de venir de fora a invertir, a treballar o a descansar. Aquest objectiu és, però, més difícil d'aconseguir perquè involucra una mica a tothom, i demana, fins a cert punt, un canvi de mentalitat.

D'aquestes quatre reflexions, i de les consideracions que es feien al començament respecte a la relació entre l'economia de la ciutat i l'economia dels ciutadans, es pot deduir que les polítiques econòmiques que s'apliquen en una ciutat com Barcelona no poden ser guiades per un càlcul de rendibilitat a curt termini. Així doncs, hi ha almenys dos aspectes que cal abordar indefectiblement per tal que Barcelona sigui una ciutat econòmicament viable i que, si es reflecteixen en el pressupost, serà sempre en el costat de les despeses.

En primer lloc, cal assegurar la qualitat de les infraestructures. És difícil, penso, sotmetre las infraestructures que es fan en una ciutat a un càlcul estricte de rendibilitat a curt termini. Quan això es fa

així, molt sovint la conseqüència són obres públiques de mala qualitat, obres que fan baixar molt la qualitat de vida dels ciutadans. Així, les grans obres que es fan malament per estalviar tenen moltes vegades conseqüències irreversibles. Per exemple, una via ràpida que parteixi un barri, o la ciutat, en dues, tot creant una barrera, pot ser, d'antuvi, menys cara. Però a llarg termini aquesta actuació pot tenir conseqüències irreversibles sobre la qualitat de vida de la ciutat i, per tant, sobre la seva economia.

El segon àmbit en què cal actuar sense pensar en rendibilitats a curt termini és la lluita contra els desequilibris socials. Hem parlat de les ciutats americanes on, en aquest camp, s'ha confiat gairebé exclusivament en l'acció dels mecanismes de mercat. Les conseqüències es poden veure: són ciutats cada vegada més polaritzades, ciutats on, en certa manera, és cada vegada més difícil de viure.

Quan es va començar l'elaboració del Pla Estratègic, l'Alcalde de Barcelona ens va dir una cosa que em va semblar molt interessant. En esmentar el fet que una de les comissions del Pla estava dedicada a l'estudi dels desequilibris socials, va dir:

«Barcelona és una ciutat que ha anat bé quan hi ha hagut entre tots els seus habitants un cert consens i és una ciutat que ha anat molt malament, i que ha patit molt, quan aquest consens s'ha trencat».

No cal dir que el control d'aquesta segona variable, els desequilibris socials, és essencial per establir les condicions que facin possible aquest consens.

Veiem doncs, com la reflexió sobre l'economia de la ciutat i les polítiques a aplicar-hi ens porten sovint més enllà dels simples aspectes econòmics. És aquesta la confirmació que el bon funcionament de l'economia d'una ciutat és una factor essencial per tal que aquesta sigui un lloc agradable on la gent tingui ganes de viure.